

Het belang van meer vrijstaten in retail

23-09-2015 10:01

De oorzaak van verschraving van het winkelaanbod, de spaak in het wiel van goed ondernemerschap, ambtenarij vanuit een ivoren toren zonder grip op de realiteit: retailers geven de overheid er nogal eens van langs. Gedwongen door de grote veranderingen in retail, technologie en consumentengedrag en stijgende winkelleegstand ontstaat echter een voorzichtige verandering. Het aantal gemeenten dat retailers de vrije hand geven, loopt op.

Een van de recentste voorbeelden zijn de Noord-Brabantse gemeenten Helmond, Roosendaal en Oss. In Oss ontplooiden negen ondernemers initiatieven die mogelijk werden doordat de gemeente de regels versoepelde. Zo zette de KPN-winkel afgelopen zomer een demonstratiestand voor het pand tijdens een kermis en klonk bij een muziekwinkel muziek voor de vestiging.

Freezones

Amsterdam is één van de eerste grote gemeenten waarin plannen voor een regelluw gebied werden geopperd. In november vorig jaar kondigde fractievoorzitter Marja Ruigrok van de VVD de plannen voor een zogenoemde freezone aan. Die regelarme gebieden moeten zorgen voor een nieuwe dynamiek in straten met een leegstand van meer dan vijf procent. â€œOndernemers moeten kunnen ondernemen in plaats van zich bezig te moeten houden met belemmerende regelgeving en bureaucratieâ€, aldus Ruigrok. Bestemmingsplannen moeten dus flexibeler worden en mengformules worden toegestaan.

Bijna een jaar later zijn de plannen omgezet in een proef in de Jan Evertsenstraat, vertelde Ruigrok onlangs aan RetailWatching. â€œHet doel is om samen met retailers en bewoners te kijken wat je aan regels kunt weghalen, om zo flexibeler met de winkelstraat om te gaan. Als je de strakke lijnen tussen wonen, retail en horeca wat losser maakt, ontstaan er meer mogelijkheden, zoals mengformules.â€

Amsterdam mag één van de eerste grote gemeenten zijn die nadenkt over soepeler regelgeving, niet elke retailer is enthousiast over de daadwerkelijke implementatie in de praktijk. Hutspot opende onlangs zijn eerste winkel in Utrecht en de vergunningsprocedure voor het naastgelegen café verliep verrassend soepel. â€œEen groot verschil met Amsterdam, waar dat een drama isâ€, stelt mede-eigenaar Pieter Jongens. De retailer moest eerder op last van de gemeente zijn horeca-afdeling in de vestiging aan de Rozengracht sluiten. â€œWe moeten in Utrecht aan een aantal voorwaarden voldoen, zoals het creëren van twee aparte ingangen, maar we werden heel goed ontvangen door de gemeente.â€



RetailDeals

De eerlijkheid gebiedt te zeggen dat het gebrek aan versoepeling niet altijd bij de overheid ligt. Minister Ronald Plasterk van Binnenlandse Zaken kondigde begin dit jaar een pilot aan in de vier grote steden, waarbij het onderscheid tussen een winkel en een café of restaurant zou verdwijnen. Bij de proef zou de huidige Drank- en Horecawet worden opgerekt, zodat een retailer in dezelfde ruimte alcohol mag verkopen en serveren.

Na kritiek van het Nederlands Instituut voor Alcoholbeleid (STAP) zag Plasterk echter al snel van de plannen af. STAP vreesde namelijk voor alcoholmisbruik wanneer de regels werden verruimd. Ook de Koninklijke Slijtersunie had geen goed woord over voor de plannen en noemde het 'de wereld op zijn kop'.

Overigens spant de Slijtersunie zich momenteel in tegen de verkoop van wijn de Zwolse boekwinkel Waanders In de Broeren. De boekhandel biedt flessen aan bij de wijnboeken. 'Dat is ons concept sinds we twee jaar geleden open gingen: een passend assortiment nevenartikelen bij sommige rubrieken', aldus eigenaar Wim Waanders van de boekwinkel die gevestigd is in een voormalige kerk. Hij wijst daarnaast op de RetailAgenda die in bepaalde zones experimenten met retail en horeca toestaat. 'Wij zitten in zo'n gebied'.



De gemeente Zwolle geeft de retailer vanuit dezelfde gedachte de ruimte voor de wijnverkoop. De SlijtersUnie daagt de gemeente echter voor de rechter. Waanders wacht de uitkomst van de rechtszaak naar eigen zeggen gelaten af. â€œIk ben te oud om nog druk te maken om dit soort gedoe. Het is ook zo typisch Nederlands. We verzuipen nog in de regels.â€

Met dat laatste slaat Waanders misschien wel de spijker op zijn kop. Nederland is door de jaren heen uitgegroeid tot een land waarin overleg en het vinden compromissen een ware kunst zijn. Leuk, zoâ€™n poldermodel, maar verre van handig als er harde keuzes nodig zijn. Retailers weten inmiddels wel dat ze opereren in een nieuw tijdperk, waarin het traditionele verdienmodel niet meer werkt. Datzelfde besef moet nu nog doordringen bij de andere partijen in het speelveld: het detailhandellandschap snakt naar meer ruimte.